

识人用人
谈心攻心
助你成功
的8大快捷方式

见“微”知著，瞬间读懂别人心，终生享用好人脉！

微反应



读心术



左:凝望注视
右:思考

左:满意笑容
右:淡淡微笑

左:忧虑的凝望
右:观察的注视

左:怀疑中的思考
右:怒目的神情

左:滑稽的微笑
右:目瞪口呆

左:惊奇吃惊
右:冷漠的眼神

郭志亮
编著

一个以心理学为基础的、非常了得的系统——在任何时候，
你都可以利用它对一个人的想法和感受作出快速准确的判断！

WEIFANYING
DUXINSHU

台海出版社

见“微”知著，瞬间读懂别人心，*读心术*！

识人用人
读心攻心
助你成功
的8大快捷方式

微反应



读心术



左:凝望注视
右:思考
左:满意笑容
右:淡淡微笑
左:忧虑的凝望
右:观察的注视

左:怀疑中的思考
右:怒目的神情
左:滑稽的微笑
右:目瞪口呆
左:惊奇吃惊
右:冷漠的眼神

郭志亮 编著

WEIFANYING
DUXINSHU

台海出版社

图书在版编目(CIP)数据

微反应读心术 / 郭志亮编著. —北京:台海出版社,2012.3

ISBN 978-7-80141-933-0

I. ①微... II. ①郭... III. ①反应(心理学)-通俗读物

IV. ①B845-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 026717号

微反应读心术

编 著:郭志亮

责任编辑:孙铁楠

装帧设计:天下书装

版式设计:通联图文

责任校对:唐 霁

责任印制:蔡 旭

出版发行:台海出版社

地 址:北京市景山东街 20 号, 邮政编码:100009

电 话:010-64041652(发行,邮购)

传 真:010-84045799(总编室)

网 址:www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm

E-mail:th-cbs@163.com

经 销:全国各地新华书店

印 刷:北京高岭印刷有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误,请与本社联系调换

开 本:710×1000 1/16

字 数:160 千字

印 张:16

版 次:2012 年 3 月第 1 版

印 次:2012 年 3 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 978-7-80141-933-0

定 价:29.80 元

版权所有 翻印必究



【前言】

微反应,百闻不如一“见”

1

人类具有完善的语言系统和敏锐的思维能力,按说与人沟通不是什么难事,但是我们都知悉与人打交道的难度超过与任何一种其他生物,因为任何一个人都会隐藏自己内心,或深或浅,或是善意之下的自我保护,或是征服之前的老谋深算。

但是,微反应是每个人在遇到有效刺激的一刹那产生的瞬间反应,它从人类本能出发,不受思想的控制,无法掩饰,也不能伪装。再能“装”的人,遇到有效刺激之后的第一瞬间也会出现微反应。

因此,微反应是个人内心想法的忠实呈现,是了解一个人内心真实想法的准确线索。

研究报告一再指出,大多数人喜欢观其行,而非听其言,尤其是忙碌不堪的现代人。也就是说,人类的沟通方式,有时是透过肢体所传达的无声讯息,而不再是嘴巴说出来的言语。所以不管是有意或无意,我们会把他人的言行尽收眼底,在潜意识里判断他人是敌是友;同样的,别人也做着同样的事情,判断我们是敌是友。

因此,我们要懂得怎么控制自己的举止,尤其是那些不经意的小动作,才不至于给旁人留下不正确的印象。

2

人生就是一个大舞台,我们都是演员,虽然角色一直在变换,但是我们最应该演好真正的自己。

一个好演员必须懂得用微反应——看穿别人的心,进一步将自己打造

成“高手”，带动观众融入剧情，让他们不知不觉地相信剧集里演的都是事实。

我们必须要有绝佳的演技，才能传达正确的讯息。

如果让旁人觉得你的言行不一，那么你就不会得到信任，更不会得到朋友。

请不要以为这是在演戏，很多时候，一些我们自己都难以察觉的小动作，会有效地强化或歪曲我们的原意。

许多研究报告也显示，大多数的成功人士之所以成功，往往是因为他们懂得从他人的细微动作里，读出别人的内心世界。

俗话说“百闻不如一见”，在仔细阅读本书之后，你能懂得这世界无声与有声之间的微妙关系，能在未来的人生路途上，知己知彼，百战百胜。

只要你不是独居荒岛，那么这本书就属于你，因为你每天都要接触其他人，需要沟通。如果你觉得自己很忙，没有时间系统地学习，那么这本书正好提供了一条捷径——让你在最短的时间内，吸收最实用的微反应。

3

如果你读懂了全书中的八种“微反应”，也就是说，你掌握了正确了解人心的技巧。

与此同时，你一定会知道如何控制自己——让自己的肢体不要胡说八道！

更重要是，你知道如何应用它们——

如果你是初出茅庐的新人，掌握冻结反应可以帮助你获得一份理想的工作；

如果你是职场“菜鸟”，你可以利用爱恨反应来编织自己的关系网；

如果你想升职加薪，除了准备好迎接战斗反应，还必须合理地利用仰视反应；

如果你是一名团队管理者，那么你是否注意到团队里的“领地反应”，并用此来推动团队的合作和进步？

……

最后，无论你是谁，你都必须面对胜利和失败，你都必须成功的路上经历一次又一次的“胜败反应”，并理智地对待它，调整自己的心态！

目 录

CONTENTS

第一章 打破冻结反应,求职面试轻松过关 1

突如其来的刺激,会让人瞬间出现短暂的停顿——心理学上称为“冻结反应”是人在受到意外刺激时的第一反应。

意外的刺激是测试“冻结反应”的有效手段——如果在一个问题后,对方出现瞬间的行为停滞,说明这个问题“扎”中对方了。

所以,操控好冻结反应,我们就能在第一时间,用来看清状况,判断对策。尤其是在求职面试中,很多年轻人正是不懂得隐藏自己的冻结反应,而让面试官一眼瞧出弱项,很狼狈地被刷下。

掌握了冻结反应,不但在求职面试中可以避免暴露自己的弱项,也可以通过观察面试官的冻结反应,来找到对自己有利的点。

最明显的冻结反应——手、脚、面容的僵化 /2

1. 双手不由自主地呈拘谨状态 2
2. 把双腿约束成一种不能乱动的状态 4
3. 面容僵化 7

最隐晦的冻结反应 /8

1. 屏住呼吸或者减弱呼吸 9
2. 面部表情失去原有的平衡状态 10
3. 破冰而出——击破晦涩的冻结反应 11

面试时,藏起这些错误的冻结反应 /12

- 1.挖掘冻结反应的根源——面试恐惧症 12
- 2.欲盖弥彰,动作太夸张只会让人烦 16
- 3.过于自我的肢体语言,只会出卖你的紧张 19
- 4.手上的小动作透露出你的尴尬 21

第二章 迎接“战斗反应”,学习职场明暗战的技巧

..... 27

在战争条件下,会使军人产生极大的心理压力。如惧怕受伤、对以后可能变成残疾的忧虑、战友被枪炮打死的场面、长时间精神和躯体过度疲劳等,常常造成强烈的心理反应。使患者不能再战斗或工作现象,称之为战斗反应。

如今虽然不是战争年代,但生活中,战斗无处不在。因为,生活中的意外总是不可预测的,即使我们做好再充分的准备,它也会出其不意地出现在我们的面前,让人手足无措。

工作中的难题,感情中的意外,总在向我们发起战斗的信号,你是妥协还是挑战?光是祈求并不能解决问题。幸运的是,我们可以通过战斗反应,来逆推出一些实用的技巧,学会迎接战斗,学会自我保护,就可以帮助我们冷静应对意外事件。

如何知道对方是否进入了“战斗反应” /28

- 1.愤怒——最能表达一个人的内心进入战备状态的情绪 28
- 2.防御——通过对方的“防备机制”逆推出对方是否已经进入了“战斗反应” 30

真正的敌人不是与你谈话的对象,是“战斗反应”本身 /31

- 1.如果你不是第一个挑起事端的人,按照这几点来做 32
- 2.运用战斗的技巧,为自己争取利益 34

3.避开上司“模棱两可”的雷区,以他们习惯的方式消灭“暗战”	36
---	----

如何减轻“战斗反应”带来的压力 /39

1.预先想到可能出现的麻烦——做个意外的预案	39
2.“临战状态”不是压力,而是契机	41
3.做好自我保护——减轻“战斗压力”的最好办法	43

第三章 利用爱恨反应,编织人际关系网 52

在恋爱与婚姻中最常见的爱恨反应,我们每个人都能列举出很多事例,但你不知道的是,在职场暗战中也同样潜伏着这些微妙的爱恨反应,虽然不若生活中那么一目了然,但只要你仔细观察,就不难发现这些暗潮汹涌的职场爱恨微反应。

人和人身体间的距离,可以体现出彼此之间的心理距离。从职场中同事们的亲密无间到对厌烦者的避之唯恐不及,身体距离远近可以透露出内心真实的爱憎倾向。如果两个人之间的距离始终无法靠近,那么就可以判断回避对方的心理状态为排斥或厌恶。只要你熟练掌握了这些爱恨距离间的微妙反应,就能轻松地编织出一张庞大而牢固的职场关系网,并在职场暗战交错中游刃有余、大获全胜。

爱恨微职场——亲和疏的距离 /53

1.是刺猬,还是无尾熊——教你观察职场的距离微反应	53
2.5CM——看你们是爱的平行线还是恨的曲线?	60

爱反应明暗示——你对我很重要 /67

1.蝴蝶效应——爱反应激发的连锁效应	67
2.“关系高手”如何拒绝恨反应	73
3.控制你的愤怒情绪——恨反应最易伤人害己	79

第四章 读懂逃离反应,成为谈判桌上高手 85

远古时代的逃离是跑,现代社会的逃离多数则比较隐晦。

如果面对的刺激具有威胁性(可能伤害到自己),而自己又没有改变局面的信心,就会出现逃离反应。进一步讲,如果面对的人或者事物,感受到“厌恶或恐惧”,也会产生逃离反应。

这些逃离反应很细小,可能只是:挖鼻孔、抿嘴唇、手托着头、咬指甲、手遮着嘴说话、随便叹气、边说话边摇椅子……可能,很多时候你都是无意识地做了,但是别人在眼里,那就理解为你打算“逃离”了。

了解逃离反应,最重要的一点应用,就是能让你在商务谈判上,更清晰地了解对方的意图。帮你成谈判桌上的读心高手。

别让小动作“逃”走大商机 /86

- 1.体察,他是不是随时准备“逃跑”? 86
- 2.纠正错误的“逃离反应”,别让自己在商务谈判上露怯 108

如何把他“拉回来”——教你追捕“逃跑者” /110

- 1.找到对方的“线”,将风筝“拉回来” 111
- 2.随机应变,让对方尽在掌握 112

第五章 藏起安慰反应,不做职场可怜虫 116

如果对话的情境可以确定存在某种压力,那么安慰反应可以映射出此刻该人当时的内心状态——不舒适,会“下意识”地寻求安慰,这就是安慰反应,它是人受到负面刺激(批评、压力、否定等)后可能出现的反应。

当我们害怕的时候,大脑会发出信号——“不怕不怕,安慰我

一下”，也许你自己并没察觉——轻轻按摩一下颈部、摸一摸脸或玩弄一下头发，这些动作完全是自发的。

但是要知道，这些不经意间的小动作流露出你的不自在和害怕，让别人一看就觉得你好欺负——让你帮忙印文件，帮忙打盒饭，坏事都往你身上推，好事却都变成别人的功劳。

如果你不想让别人透过这些动作看出你的脆弱，那就学会读懂安慰反应，并学会藏起你“不合适”的安慰反应，别给人一种“你管理不好自己情绪”的印象。

你的眼睛背叛了你的心——视觉安慰 /117

- 1.眼语：它决定你的一切意图 117
- 2.从眼神透视对方心理的技巧 122
- 3.眼镜：窥视对方心理变化的最有价值的信号 124

听，外面的声音很精彩——听觉安慰 /125

- 1.听语气，探知对方的个性 126
- 2.语速的快慢也能听出你的脆弱 130
- 3.从音调的高低听“人性” 133

当心，就是这些细微的“安慰动作”出卖了你 /138

- 1.最明显的表现——丰富的嘴部动作 139
- 2.你会隐藏这些安慰行为吗——不要乱动 143

第六章 将领地反应运用到团队合作中 148

在与人打交道的时候，要尊重别人的空间，这里既包括私人空间，更包括“权利空间”。一般情况下，不要做侵犯别人“领地”的事情。因为每个人都有“领土意识”。这种意识其实就是一种自卫意识。

这在职场里表现得最为突出。

自己的地盘里,人会表现得放松、自在、威严,还可以丝毫不费力地指挥。

如果有人敢于挑战自己的领地范围,则会引起强烈的警觉和反击。

观察人的姿态和动作,可以判断出其内心是否具有安全感,如果可以激起对方强烈的“不安全感”,说明你已经挑战了他的“地盘”。

在职场上,与同事相处,一定不要冒犯对方的“领土”范围。尽管这种领土意识看起来似乎很荒唐,但在现实中是存在的,你不能忽视它,更不能去冒犯它。在团队合作中,我们更要时时警惕不要误入“雷区”,侵犯了团队伙伴的领地又危及了团队合作的稳定。

将领地反应引入到团队合作中是先人一步的团队管理理念,如何处理好伙伴们亲密无间的合作关系与每个人都想保有的私密领地之间的矛盾,是将来每一个管理者要面对的问题。

壁垒分明的合作——每个人都有自己的“地盘” /149

1. 明确界限——请不要轻易挑战别人的“领地” 150
2. 彼此的自尊,是领地的底线 153
3. 有自己的主见,不要干扰对方的“精神领地” 156

别越雷池——“领地反应”是这样被触发的 /161

1. 莫触碰对方的“痛点” 161
2. “领地边界战争”——远离小帮派 163
3. 守住“隐私”,锁住“领地” 166
4. 动什么别动老板的“领地” 170

从正面进攻扩大自己的“领地” /174

1. 把直接领导作为你的基地 174
2. 不争权、不抢功,不让上级有地盘威胁 176
3. 培养“乐群性”,享受“团体作战” 178
4. 付出信任,把后背的“地盘”交给同事 180

第七章 让仰视反应为你升职加薪 186

进化积累的本能,使得人会仰视比自己高大的对象,蔑视比自己矮小的对象;

反之,人也会本能地尽量抬高自己的身体以建立优势,更会在处于劣势的时候,把自己的身体下意识放低。

所以,观察一个人的体态高低,可以判断出其内心的自我定位;这也是对对方能力高低、地位差异、胜败预测、优劣定位……的综合评价。

仰视反应更多的表现在弱势群体与强势群体的博弈之中。

既然是博弈,自然会有失也有得。

那么,如何让仰视反应从正面散发能量助你在职场一帆风顺?又如何巧妙地利用仰视反应促进你升职加薪的速度?

本章将为你详细解读。

从坐姿、站姿、走姿解读仰视反应 /187

- 1.真自信还是假自大——看你的坐姿 187
- 2.真有把握还是虚张声势——看你的站姿 195
- 3.从走姿看你的“仰视弹性” 202

力争上游——成为“被仰视”的20% /208

- 1.抓住上司的“被仰视”心理 208
- 2.让上司收到你的仰视,是升职加薪的前提 212

第八章 理智地用胜败反应对待得失 217

胜败反应,顾名思义,是战斗结束之后的表现。胜利的人趾高气昂,失败的人垂头丧气。

经过战斗之后,你可以通过观察对方的胜败反应,来分析此人心态,还可以用来预测事情未来的走向。

但是生活中,没有绝对的胜利,也没有绝对的失败,大多数时候,我们都处于胜利和失败的边缘,于是,我们焦虑,我们患得患失……可能我们觉得自己掩饰得很好,但是,“微反应”却不会说谎。

所以,我们要从胜败反应,理智地去打造一种对待得失的态度,在胜利的时候,不要张扬得太过火,在失败的时候,不要表现得太明显,如此,我们才能在成功的路上平稳地前进。

解读胜利和失败的姿态 /218

- 1.我赢了——别流露得“太过火” 219
- 2.我输了——“失败感”的症状既多种多样,又难以识别 221

调整胜败反应——胜利需要气质和模式 /224

- 1.在战斗来临时,永远要摆一个胜利的姿态 225
- 2.给失败找方案,防止消极结果的产生 228
- 3.胜利和失败的尴尬——患得患失看职场胜败反应 232
- 4.调整胜败反应的心态——淡定面对得失,笑看荣辱成败 ... 236

第一章

打破冻结反应,求职面试轻松过关

突如其来的刺激,会让人瞬间出现短暂的停顿——心理学上称为“冻结反应”是人在受到意外刺激时的第一反应。

意外的刺激是测试“冻结反应”的有效手段——如果在一个问题后,对方出现瞬间的行为停滞,说明这个问题“扎”中对方了。

所以,操控好冻结反应,我们就能在第一时间,用来看清状况,判断对策。尤其是在求职面试中,很多年轻人正是不懂得隐藏自己的冻结反应,而让面试官一眼瞧出弱项,很狼狈地被刷下。

掌握了冻结反应,不但在求职面试中可以避免暴露自己的弱项,也可以通过观察面试官的冻结反应,来找到对自己有利的点。



最明显的冻结反应 ——手、脚、面容的僵化

人在受到意外刺激时，第一反应是减少身体动作，保持瞬间静止，甚至会屏住呼吸，以便看清突发状况并预想对策。从这种身体突然僵住或减弱活动的反应中，可以判断出对方感到吃惊，随后可能产生恐惧、愤怒或者喜悦的心理感受。

一旦感到威胁时立刻保持静止状态，这是边缘系统为人类提供的最有效的救命方法。在动物界也普遍存在这种冻结反应，当突然有凶猛野兽冲过来时，羚羊等动物也瞬间冻结，很多动物——尤其是大多数食肉动物——对移动非常敏感。

生活中，我们遇到现实威胁时，我们也会有这样明显的冻结反应。

1. 双手不由自主地呈拘谨状态

刘烨的首支个人单曲《爱无界》在京举行隆重的新闻发布会时，整日面对镜头的影帝刘烨居然也紧张到一只手拿着话筒，另一只手不知放哪，一会放在身体旁边，觉得不妥，两手一起拿着话筒，觉得不妥又放下，流露出第一次在公众面前唱歌的紧张和不自信。

还有的朋友在照相时，面对镜头比较紧张，身体呈现僵硬状态，手不知道放在哪里。

其实，不自在是一种担忧状态，潜意识中担忧的是不被观众喜欢或者被观众否定。在哪里最自在？当然是家里，因为不用担心。

站在舞台上的人,无一例外都希望自己的内在和外在被观众所接受。而这种担忧,则成为了压力的来源。表情可以强颜欢笑(虽然很假,但可以强行挤出来,而且这也是对自己的一个交代),脊梁可以挺直(当然,这也有很多人做不到),双腿反正负责站立(有事做就暂时不用管它们了),可是手怎么办呢?

这个时候,双手就会不由自主地呈拘谨状态,产生冻结反应。

比如女士常见的动作是将双手拉住置于身前(常被人认为是羞涩可爱状),因为如果不拉住进行相互约束的话,两只手就会跑到身体两边,不知道该怎么摆放了;男士常见的动作是将双手拉住背在身后(常被人认为是成熟或者有秩序感)。

另有几种比较隐晦的动作,看似双手的拘谨有着合理的原因,而且可能很酷,比如将双手插入裤兜。类似的变形动作还有新手主持人用一只手拿住麦克风,另外一只手插入裤兜。这种姿态一般只发生在未经世事(没见过大场面)的较青涩男士身上(年龄可以放大到40岁),他们也认为这样好像是挺潇洒的样子。不潇洒的也有,比如用袖筒将手拢起来,合理解释是冷。有气温作借口,两只手的拘谨就可以藏得很好(当然也有可能是真冷)。

其实,这一类的姿态是借助外力拘谨双手的运动,这些手的反应在具体的情境中,都可以解释为“不知所措”的冻结反应,映射了内心的紧张和焦虑。如果你觉得这样判断太勉强,可以回想一个最简单的问题:什么时候看到过国家领导人在正式场合中双手做插兜状?

这几种手的冻结反应有着其内在的心理规律。扩张的肢体动作表示积极和扩张的心理状态,多样的肢体动作表示丰富多样的心理状态,而收缩的肢体动作则相应代表了隐藏、示弱的消极心理状态。无论把手放在身前身后或插在兜里,其背后的心理状态都是将自己的肢体面积缩小(军人的背手军姿不在此列),或者是减少肢体动作的多样性和被关注程度,以期达到减少被批评否定的目的。

反之,对情境很有掌控感的人,比如一档很受欢迎的电视节目主持

人就基本不会在节目中出现手插兜的情况,因为他(她)自信(已经被很多人认可了)。

我们可以想见,老板在自己的地盘里也很有掌控感。当他们训斥下属的时候,是不会把手局限在一个地方或一种姿态的。训练有素的专业演员对表演场地也有掌控感,上台表演或者发言的时候,也不会把手插在裤兜里或者拘束为别的姿态,而是会非常自然地摆放在身体两侧,随着剧情适时运动;手的动作也很优雅,不用担心被诟病。

即使不是拥有掌控感,而仅仅是对情境有安全感,也不会出现冻结反应。比如朋友聚会的时候,真正开心的人也都是谈笑风生、觥筹交错,身体做出轻松随意的姿态和动作,不会拘谨在那里。在这样的环境中,只要有一个人呈现手的拘谨冻结反应,就会看起来特别明显,要么是生疏,要么是自卑,非常容易辨认。

在对局面没有掌控感,没有安全感,担忧(害怕)被否定,不够自信等心态下,会出现手的冻结反应。最典型的反应是把手拘束起来,或者藏起来,普通人的经验是认为他(她)紧张,但其实质是逃避,希望逃避负面刺激。

一旦被测试人出现这样的反应,就说明其心理呈弱势定位,没有进攻趋势,甚至连防御心理都很弱,比较容易实施刺激,而且刺激的效果会相对明显。

2. 把双腿约束成一种不能乱动的状态

站姿中最常见的脚的冻结反应,是双腿并拢挺直,肌肉紧张。在明知不能逃跑的状况下,比如受训或挨批,神经系统受到负面刺激后,不会出现大喇喇地叉开双腿站立的情况,或者完全无所谓地随意站姿,而是紧张地并拢站直,断了自己逃跑的后路,一动不动地承受着接下来的刺激。